INDUSTRY PROFILE

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada

Paints and Coating

Canada

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 495-4782

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3086

INDUSTRY PROFILE

PAINTS AND COATINGS

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Robert de Cotret

Minister

1. Structure and Performance

Structure

The paints and coatings industry consists of manufacturers of various paints, varnishes, lacquers, shellacs and oil stains. It includes two distinct sub-sectors, trade coatings and industrial coatings, which account for about 48 percent and 52 percent of the value of shipments respectively. The trade coatings sub-sector depends heavily on the performance of the construction industry, whereas industrial coatings are linked closely to the automotive, white goods and industrial equipment industries.

Trade coatings (also known as architectural coatings) include interior and exterior house coatings, which are sold through wholesale-retail outlets and purchased by the general public, painters and building contractors.

Industrial coatings include paints used by manufacturers of automobiles, appliances, machinery, furniture and packaging, as well as various coatings used for industrial maintenance, road marking, and automotive and machinery refinishing.

Manufacturers of paints and coatings are basically formulators of the numerous raw materials used to meet varied conditions and performance requirements. These materials include binders, which cause paint films to adhere; pigments, to impart colours; solvents, for viscosity levels; plasticizers, to regulate flexibility; driers; biocides; emulsifiers; defoamers; freeze-thaw agents; and others.

In 1986, the industry consisted of about 150 establishments employing approximately 6800 people, and shipping goods valued at $1319 million. Nearly 80 percent of the establishments employ fewer than 50 persons and account for 20 percent of the shipments. Some 60 percent of shipments originate from 19 establishments with 100 or more employees.

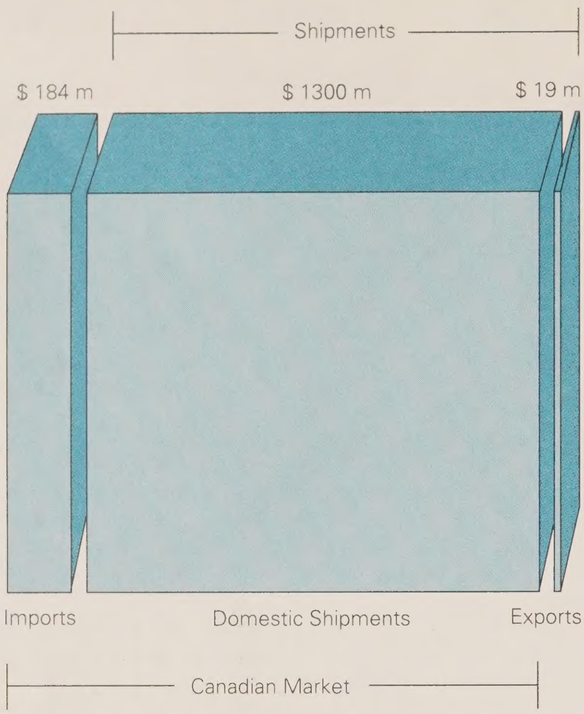
Domestic shipments accounted for 88 percent of the apparent $1484-million domestic market in 1986. The industry is oriented predominantly to the domestic market — 1986 exports totalled only $19 million, representing 1.5 percent of shipments. In the same year, imports were valued at $184 million and accounted for 12 percent of the domestic market.

A large proportion of the industry is foreign controlled. Of the 12 largest manufacturers, two are Canadian owned, three are British, another is German and the remaining six are subsidiaries of U.S. firms. It is estimated that these 12 firms account for more than 50 percent of industry shipments. About 40 percent of shipments are produced by Canadian-owned establishments.

Most of the industry is concentrated in Ontario and Quebec, where 85 percent of shipments originate. Most of the large manufacturers of industrial coatings are located in southern Ontario, while some of the large trade-paint producers have plants in a number of provinces. Regional manufacturers of trade paints serve local markets across the country in competition with national firms.

Canada

Industry, Science and Technology Canada | Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

There is little vertical integration in the industry. Most manufacturers purchase their supplies from chemicals companies which may either manufacture or import them. The degree of material content imported varies with the type of coatings, and up to 50 percent of the value of materials used in some special coatings may be imported. Overall, an estimated 25 percent of materials used by the industry is imported.

Some large manufacturers produce such raw materials as alkyd resins and acrylic and polyvinyl acetate resin emulsions for their own use, and some firms may import other raw materials from parent companies. In general, materials are freely available in quantities sufficient to satisfy the industry's requirements.

Paints and coatings are marketed through several channels. More than 40 percent of trade coatings are sold by large chains such as Canadian Tire, The Bay, Sears, Beaver Lumber and others, largely under private-brand labels. Sales by small hardware and decorator centres account for about 45 percent with the balance marketed through company-owned stores. Industrial coatings are sold mostly on a direct basis to original equipment manufacturers. The balance is marketed through distributors.

Performance

The paints and coatings industry has served a relatively mature market for several years. During the 1973-86 period, the annual real growth of its gross domestic product dropped by -1.7 percent, as compared to a 2.3-percent growth for all manufacturing industries. A slow growth in trade coatings is attributable to the broad acceptance of low-maintenance, pre-decorated products such as aluminum and vinyl siding, wallpaper and panels, and the reduction in housing starts. Industrial coatings have suffered as a result of the slower automobile sales in the early 1980s, car downsizing, the continuing penetration of plastic parts that require no painting in the appliance and electronics industry, and the decrease in sales of farm machinery and implements.

The performance of the industry has improved in the post-recession 1983-87 period, mainly because of an upsurge in the house construction market. However, its 1987 gross domestic product was still below pre-recession levels.

Employment fell from a high of 8495 in 1973 to a low of 6291 in 1984. During this period, the number of production employees dropped by only 3.8 percent, but the number of non-production workers was pared by 41.3 percent in an effort to increase productivity. The large reduction in the non-production work force is the result of rationalization within the industry, the introduction of computerized office procedures and the marketing of an increased proportion of paints through large chains — a move that reduced the size of manufacturers' field sales forces. However, as a result of the improved post-recession performance, industry employment has risen to about 6800.

Prices for raw materials have continued to rise at a time when, generally speaking, the manufacturers have been unable to pass the full increase on to customers because of intense competition, particularly in trade coatings.

According to Statistics Canada, the industry's average net after-tax profit between 1976 and 1984 was 3.8 percent of sales. A survey by the National Paint and Coatings Association in Washington, D.C., shows that after-tax profit for the U.S. industry during the same period was just 2.6 percent of sales.

Productivity improvement in Canada has not kept pace with gains in the United States. Between 1974 and 1984, for example, there was no increase in Canadian value-added per production worker. In the United States, however, value added rose by two percent a year.

During the 1973-86 period, imports increased at an average annual rate of 16 percent, to $184 million in 1986 from $29 million in 1973. Exports increased to $19 million in 1986 from $3 million in 1973.

In 1986, 89 percent of Canada's imports originated in the United States, while 82 percent of exports were shipped to that country. These figures have been more or less constant for the last several years. Most trade activity involves specialty and industrial coatings but very little international commerce in trade (architectural) coatings takes place. There was a sizable increase in imports between 1982 and 1985 which can be attributed largely to two factors — the closing of a large multinational company's Canadian industrial-coatings operation in 1982 with the company now shipping certain types of coatings from the United States; and the rise in imports by a large automobile manufacturer as a result of increased domestic auto production.

The problems faced by the Canadian industry — increasing raw material costs, fierce price competition for trade coatings, poor profitability and low growth — are similar to those of the coatings industry in other industrialized nations.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

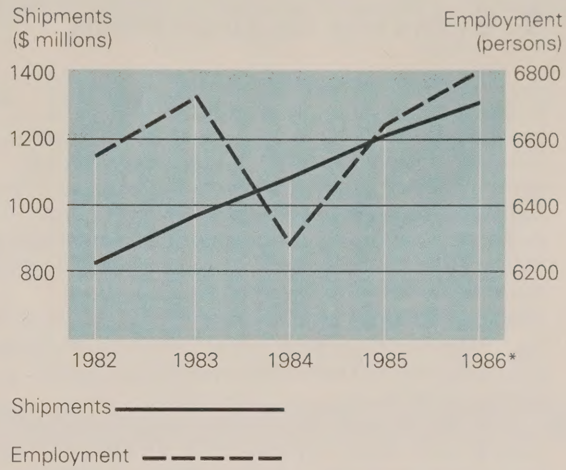
Important factors affecting the competitiveness of the paints and coatings industry are the scale of the plants, raw material prices, the branch-plant orientation and transportation costs. Canadian manufacturers generally operate on a much smaller scale than their U.S. counterparts. Canadian batches rarely exceed 13 640 litres (3000 gallons), whereas in the United States, batches of 45 460 litres (10 000 gallons) are common. The result is lower productivity in Canada.

A number of raw materials are imported, some dutiable. This, together with smaller-quantity purchases, means that raw materials cost an estimated five percent more in Canada than in the United States.

A large portion of the industry is controlled by multinational firms. The decision of these firms to establish plants in Canada was influenced by the relatively high Canadian customs tariffs on imports of paints and coatings. In general, Canadian subsidiary plants are intended to serve the domestic market and have limited freedom to trade internationally.

Transportation is another important element of cost, especially in trade coatings, for which freight can represent as much as 10 percent of the selling price. Transportation costs are not as significant for industrial coatings which are usually more profitable. In addition, industrial coatings sold to original equipment manufacturers are often shipped in bulk at a substantial reduction in freight costs.

While impeding imports of trade coatings, transportation costs have made it difficult for single-plant firms with a policy of national coverage to sell profitably in competition with regional manufacturers which serve local markets.



Total Shipments and Employment

* Estimate

Trade-related Factors

Canada's duty on coatings is 9.2 percent ad valorem. Duty in the United States, Canada's only important trading partner in coatings, ranges from zero to 10 percent, depending on the chemical composition of the product. The rate in the European Community (E.C.) is 10 percent, while in Japan it ranges from 4.6 to six percent. There are no significant non-tariff barriers (NTBs). Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), both American and Canadian tariffs are scheduled to be eliminated over a period of five years.

Technological Factors

In general, Canadian companies have access to modern technology, either through parent firms or materials and machinery suppliers. Environmental and health considerations have been motivating factors in some new developments, in particular the reduction or replacement of volatile solvents by higher solid or water-borne coatings.

Research and development (R&D) activities are limited in Canada. Most Canadian-owned firms do not have the resources to conduct extensive R&D work. For foreign-owned establishments, most R&D is carried out at the parents' headquarters facilities.

Other Factors

The industry, in both Canada and the United States, is preoccupied with federal and provincial (or state) regulations concerning health, safety, the environment, transportation and labelling. Through the Canadian Paint and Coatings Association, the Canadian industry works closely with government departments to ensure that its products and processes conform to legislative requirements.

3. Evolving Environment

The paints and coatings industry is currently enjoying a resurgence in growth as a result of a healthy construction industry. Over the long term, however, it is not expected to keep pace with the performance of overall manufacturing because of the increasing popularity of alternative systems, the longer-term softening of the housing and automobile markets and the downsizing of automobiles. Thus, the industry will have considerable difficulty in attaining efficient scales of operation, competitive raw material costs and increased R&D activity unless it consolidates and rationalizes production, as it is beginning to do.

As almost all durable goods are coated, new coating technologies typically push out older coating technologies with little increase of overall demand — a situation that is expected to continue.

The elimination of the Canadian tariff under the FTA may reduce the profitability of producers in Canada. Both manufacturing costs and selling prices are likely to fall, but the decrease is expected to be greater because of strong competition from major U.S. suppliers. Higher manufacturing costs, the need to provide continuing service, the high degree and nature of foreign ownership and the relatively high transportation costs, all make it unrealistic to expect increased exports to offset the loss of profitability arising from the FTA. To some degree, the latter three factors could also have a limiting factor on imports.

Because this industry is dominated by subsidiaries of multinationals, the impact of the FTA will largely depend on how these large firms decide to serve the North American market. As for the smaller Canadian-owned firms, they should see their raw materials costs move to parity with those in the United States. However, the gap in other costs, such as manufacturing, marketing and distribution, is expected to narrow more slowly. As a result, the industry will likely go through a difficult period of adjustment.

4. Competitiveness Assessment

The present level of tariff protection and the current rate of exchange (approximately US$0.80) are major factors which have allowed the Canadian paints and coatings industry to retain a sizable share of the domestic market. In general, however, the industry is not competitive internationally. Contributing factors include lower productivity, higher material costs and substantial foreign control of the industry which, taken together, tend to limit the development in Canada of proprietary or special coatings for the domestic and export markets.

Overall, the impact of the FTA is expected to be marginally negative in reducing profitability, with an anticipated reduction in raw material costs being offset by increased price competition from larger U.S. suppliers.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Resource Processing Industries Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Paints and Coatings
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3012

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 375 (1980)

	1973	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	149	147	143	148	151	145	150[e]
Employment	8 495	7 170	6 562	6 725	6 291	6 630	6 800[e]
Shipments ($ millions)	322	880	819	975	1 081	1 206	1 319[e]
Gross domestic product (constant 1981 $ millions)	349	285	200	265	310	328	337
Investment ($ millions)	9	23	14	15	17	23	43
Profits after tax ($ millions)	12	52	33	62	108	97	N/A
(% of income)	3.3	4.0	2.7	4.5	7.3	6.4	N/A

TRADE STATISTICS

	1973	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	3	12	13	15	19	19	19
Domestic shipments ($ millions)	319	868	806	960	1 062	1 187	1 300
Imports ($ millions)	29	98	85	111	149	173	184
Canadian market ($ millions)	348	966	891	1 071	1 211	1 360	1 484
Exports as % of shipments	0.9	1.4	1.6	1.5	1.8	1.6	1.4
Imports as % of domestic market	8.3	9.9	9.5	10.4	12.3	12.7	12.4

Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Others
	1981	89.5	8.9	1.6
	1982	91.7	7.1	1.2
	1983	92.9	6.4	0.7
	1984	93.3	5.8	0.9
	1985	92.8	6.5	0.7
	1986	89.1	9.6	1.3

Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Others
	1981	80.0	4.8	15.2
	1982	72.7	1.7	25.6
	1983	82.6	2.2	15.2
	1984	84.7	2.3	13.0
	1985	83.2	3.8	13.0
	1986	82.1	5.8	12.1

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	3	27	52	6	12
Employment – % of total	2	29	53	5	11
Shipments – % of total	2	27	57	4	10

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
BAPCO	American/British	Concord, Ontario
BASF Inmont Corporation	West German	Brampton, Ontario
C-I-L Inc.	British	Toronto, Ontario
Color Your World Inc.	American	Toronto, Ontario
Desoto Coatings Limited	American	Mississauga, Ontario
Du Pont Canada Inc.	American	Ajax, Ontario
Glidden Company Canada Limited	British	Toronto, Ontario
International Paints Canada	British	Baie d'Urfé, Quebec
Benjamin Moore & Co. Limited	American	Toronto, Ontario
PPG Canada Inc.	American	Toronto, Ontario
Selectone Paints Limited	Canadian	Weston, Ontario
Sico Inc.	Canadian	Longueuil, Quebec

e Estimate
N/A Not available

Note: Statistics Canada data and information obtained through industry consultations and other sources have been used in the preparation of this profile.

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	3	27	52	6	12
Emplois (en %)	2	29	53	5	11
Expéditions (en %)	2	27	57	4	10

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
BAPCO	britannique	Concord (Ontario)
BASF Inmont Corporation	ouest-allemande	Brampton (Ontario)
C-I-L Inc.	britannique	Toronto (Ontario)
Color Your World Inc.	américaine	Toronto (Ontario)
Desoto Coatings Limited	américaine	Mississauga (Ontario)
Du Pont Canada Inc.	américaine	Ajax (Ontario)
Glidden Company Canada Limited	britannique	Toronto (Ontario)
Peinture Internationale Canada Ltée	britannique	Baie-d'Urfé (Québec)
Benjamin Moore & Co. Limited	américaine	Toronto (Ontario)
PPG Canada Inc.	américaine	Toronto (Ontario)
Selectone Paints Limited	canadienne	Weston (Ontario)
Sico Inc.	canadienne	Longueuil (Québec)

e Estimations.
* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada, de l'industrie et de diverses autres sources.

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 375 (1980)

	1973	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	149	147	143	148	151	145	150e
Emplois	8 495	7 170	6 562	6 725	6 291	6 630	6 800e
Expéditions*	322	880	819	975	1 081	1 206	1 319e
Produit intérieur brut**	349	285	200	265	310	328	337
Investissements*	9	23	14	15	17	23	43
Bénéfices après impôts*	12	52	33	62	108	97	n.d.
(en % des revenus)	3,3	4,0	2,7	4,5	7,3	6,4	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	3	12	13	15	19	19	19
Expéditions intérieures*	319	868	806	960	1 062	1 187	1 300
Importations*	29	98	85	111	149	173	184
Marché intérieur*	348	966	891	1 071	1 211	1 360	1 484
Exportations (en % des expéditions)	0,9	1,4	1,6	1,5	1,8	1,6	1,4
Importations (en % du marché intérieur)	8,3	9,9	9,5	10,4	12,3	12,7	12,4

Source des importations (en %)		É.-U.	CEE	Autres
	1981	89,5	8,9	1,6
	1982	91,7	7,1	1,2
	1983	92,9	6,4	0,7
	1984	93,3	5,8	0,9
	1985	92,8	6,5	0,7
	1986	89,1	9,6	1,3

Destination des exportations (en %)		É.-U.	CEE	Autres
	1981	80,0	4,8	15,2
	1982	72,7	1,7	25,6
	1983	82,6	2,2	15,2
	1984	84,7	2,3	13,0
	1985	83,2	3,8	13,0
	1986	82,1	5,8	12,1

Facteurs technologiques

En général, les entreprises canadiennes ont accès à une technologie récente, par l'intermédiaire soit de leur société mère, soit des fournisseurs de matières premières ou des constructeurs de machines. Les préoccupations en matière d'environnement et d'hygiène ont suscité des innovations, en particulier la mise au point de revêtements contenant moins de solvants volatils et plus de matières solides, et la mise au point de revêtements à l'eau.

Au Canada, il se fait peu de R-D dans ce domaine. La plupart des entreprises de propriété canadienne n'ont pas les ressources nécessaires pour procéder à de grands travaux; quant aux entreprises de propriété étrangère, c'est leur société mère qui exécute la majeure partie des activités de R-D.

Autres facteurs

En matière d'hygiène, de sécurité, d'environnement, de transport et d'étiquetage, au Canada comme aux États-Unis, l'industrie de la peinture et du revêtement doit se conformer aux règlements du gouvernement fédéral et, selon le cas, des provinces ou des États. L'Association canadienne de l'industrie de la peinture et du revêtement collabore étroitement avec les divers ministères intéressés pour s'assurer que ses produits et procédés sont conformes à la réglementation.

3. Évolution de l'environnement

L'industrie de la peinture et du revêtement connaît une reprise grâce à la vigueur de l'industrie de la construction. A long terme, cependant, elle ne devrait pas croître au même rythme que l'ensemble du secteur de la fabrication, étant donné la popularité grandissante des produits de remplacement, le ralentissement prévu des activités dans les secteurs de la construction et de l'automobile, ainsi que la diminution des dimensions des voitures. Cette industrie aura donc énormément de difficulté à parvenir à un niveau de production rentable, à se procurer des matières premières à des prix compétitifs et à augmenter la R-D, si elle ne continue pas à rationaliser ses activités.

Comme presque tous les biens durables sont déjà revêtus lorsqu'ils sont vendus, les nouveaux revêtements remplacent les anciens sans pour autant faire augmenter la demande globale. Cette situation devrait persister.

L'élimination des droits de douane en vertu de l'Accord de libre-échange pourrait réduire la rentabilité des fabricants canadiens. Les coûts de production et les prix de vente devraient diminuer, mais les seconds plus que les premiers étant donné la vive concurrence livrée par les grands fournisseurs américains. En raison des coûts de production plus élevés, de la nécessité d'offrir un service après-vente et de la mainmise étrangère sur une grande partie de cette industrie et des frais relativement élevés du transport, il est peu probable qu'une hausse des exportations compense la diminution de la rentabilité découlant de l'Accord. Jusqu'à un certain point, ces 3 derniers éléments pourraient également limiter les importations.

Comme cette industrie est dominée par des filiales de multinationales, les répercussions de l'Accord dépendront de la façon dont les grandes entreprises décideront de servir le marché nord-américain. Les petites entreprises canadiennes devraient voir les coûts de leurs matières premières baisser pour s'aligner sur ceux des entreprises américaines. Pour les autres coûts — production, commercialisation et distribution — l'écart entre les 2 pays devrait diminuer plus lentement. L'industrie canadienne connaîtra donc probablement une période d'adaptation difficile.

4. Évaluation de la compétitivité

Les droits de douane actuels et le taux de change, environ 80 ¢ US, sont 2 grands facteurs qui ont permis à cette industrie canadienne de conserver une part appréciable du marché intérieur. Cependant, cette industrie n'est pas compétitive sur le plan international. Cette situation est due à une productivité plus faible, à des coûts plus élevés pour les matières premières et à la mainmise étrangère sur une grande partie de ce secteur. Ensemble, ces éléments tendent à entraver la mise au point au Canada de revêtements spéciaux destinés aux marchés intérieur et extérieur.

Dans l'ensemble, l'Accord devrait réduire légèrement la rentabilité de ce secteur, la diminution des coûts des matières premières étant annulée par une plus grande compétitivité des prix proposés par les grands fournisseurs américains.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Transformation des richesses naturelles
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Peinture et revêtement
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3012

D'après Statistique Canada, de 1976 à 1984, cette industrie canadienne a enregistré des bénéfices moyens nets après impôts correspondant à 3,8 p. 100 de ses ventes. Par comparaison, selon une enquête menée par la National Paint and Coating Association, établie à Washington, l'industrie américaine n'affichait à ce chapitre qu'un taux de 2,6 p. 100.

Au Canada, la productivité n'a pas augmenté au même rythme qu'aux États-Unis. De 1974 à 1984, par exemple, la valeur ajoutée par ouvrier n'a pas changé au Canada, tandis qu'aux États-Unis, elle augmentait de 2 p. 100 par an.

De 1973 à 1986, les importations sont passées de 29 à 184 millions de dollars, soit un taux de croissance annuel de 16 p. 100. En 1986, les exportations atteignaient 19 millions de dollars, contre 3 millions seulement en 1973.

En 1986, 89 p. 100 des importations provenaient des États-Unis et 82 p. 100 des exportations y allaient, proportions qui sont restées plus au moins constantes ces dernières années. Les revêtements spéciaux et les revêtements industriels composaient la majorité des échanges. De 1982 à 1985, les importations ont crû sensiblement, en raison surtout de 2 facteurs : la fermeture, en 1982, de l'usine canadienne de revêtements industriels d'une importante multinationale, qui approvisionne maintenant le marché canadien à partir des États-Unis, et la hausse des importations d'un grand constructeur automobile, hausse résultant de sa production au Canada.

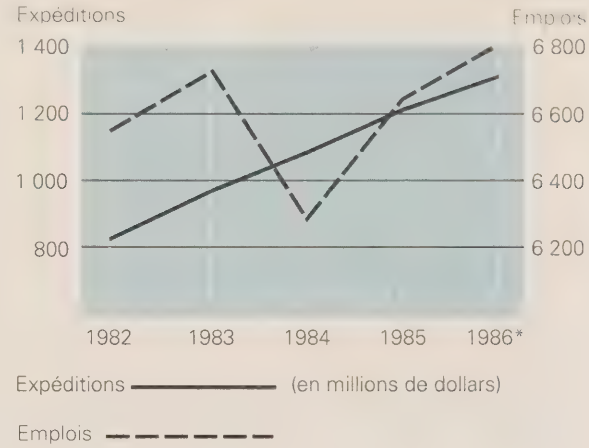
Au Canada comme dans les autres pays industrialisés, cette industrie fait face aux mêmes problèmes, soit la montée des prix des matières premières, la concurrence acharnée qui existe dans le secteur des revêtements commerciaux, la piètre rentabilité et la faiblesse de la croissance.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Parmi les principaux facteurs influant sur la compétitivité de cette industrie, citons l'envergure des usines, le cours des matières premières, l'obligation de suivre les plans de la société mère et les frais de transport. En général, les fabricants canadiens exploitent des installations beaucoup plus petites que celles de leurs concurrents américains. Ils produisent rarement des lots de plus de 13 000 litres, alors qu'aux États-Unis, les lots de 45 000 litres sont chose courante. Par conséquent, la productivité est moins élevée au Canada.

Parmi les matières premières importées, certaines sont soumises à des droits de douane. En raison de ces droits et du fait qu'elles achètent en petites quantités, les entreprises canadiennes paient leurs matières premières 5 p. 100 plus cher que leurs concurrentes américaines.



* Estimations.

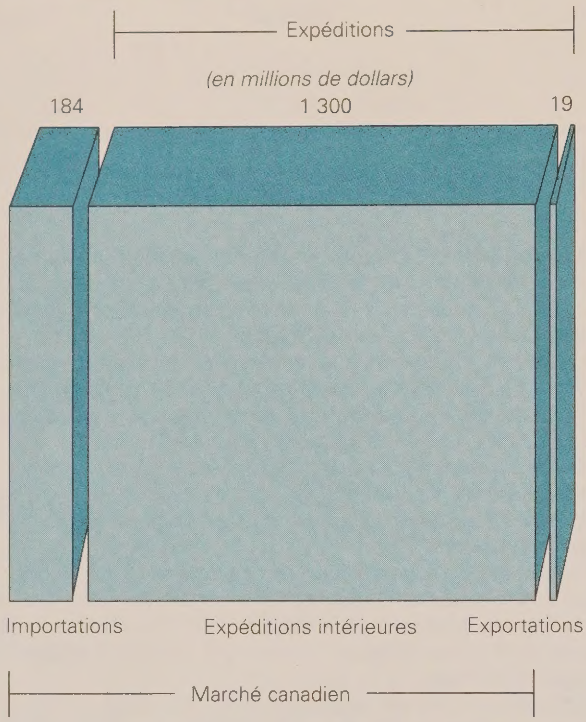
Une grande partie de cette industrie appartient à des multinationales étrangères qui ont décidé de s'établir au Canada à cause des droits de douane relativement élevés imposés par ce dernier sur les importations de peintures et de revêtements. En général, les filiales canadiennes de ces sociétés servent le marché intérieur et ne sont guère autorisées à exporter.

Les frais de transport sont un autre facteur à considérer, surtout dans le sous-secteur des revêtements commerciaux, où ils peuvent représenter jusqu'à 10 p. 100 du prix de vente. Ces frais jouent un rôle moins important dans le sous-secteur des revêtements industriels, produits plus rentables et souvent expédiés en vrac, ce qui réduit les frais de transport.

En raison des frais de transport, qui entravent par ailleurs l'importation de revêtements commerciaux, les entreprises exploitant une seule usine et servant l'ensemble du marché intérieur ont de la difficulté à concurrencer les fabricants régionaux qui répondent à la demande locale.

Facteurs liés au commerce

Le Canada impose aux revêtements des tarifs douaniers *ad valorem* de 9,2 p. 100. Les États-Unis, son seul grand partenaire commercial dans ce secteur, appliquent des tarifs variant de 0 à 10 p. 100 selon la composition chimique du produit. Dans la CEE, les tarifs s'élèvent à 10 p. 100, tandis qu'au Japon, ils oscillent entre 4,6 et 6 p. 100. Il n'existe aucune barrière non douanière importante. En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs seront éliminés sur 5 ans.



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

Cette industrie est concentrée en Ontario et au Québec, provinces d'où proviennent 85 p. 100 des expéditions. Les grands fabricants de revêtements industriels sont installés pour la plupart dans le sud de l'Ontario, alors que les grands fabricants de peintures commerciales ont des usines dans plusieurs provinces. Les producteurs régionaux de peintures commerciales, répartis dans tout le pays, servent les marchés locaux en concurrence avec les entreprises d'envergure nationale.

L'intégration verticale n'est pas courante dans cette industrie, la plupart des fabricants achetant leurs matières premières de sociétés chimiques qui les produisent elles-mêmes ou les importent. La proportion de matières importées varie selon le genre de revêtement, atteignant 50 p. 100 dans certains cas. Dans l'ensemble, 25 p. 100 des matières premières utilisées seraient importés.

Quelques grandes entreprises fabriquent elles-mêmes leurs matières premières comme les résines alkydes et les émulsions de résine acrylique ou de résine de polyacétate de vinyle, alors que d'autres les importent de leur société mère. En général, cette industrie peut se procurer facilement toutes les matières premières dont elle a besoin.

Il existe plusieurs réseaux de distribution des peintures et des revêtements. Plus de 40 p. 100 des revêtements commerciaux sont vendus par des grands magasins à succursales comme Canadian Tire, La Baie, Sears, Beaver Lumber (Le Castor bricoleur), etc., généralement sous les marques de ces détaillants, 45 p. 100 par les petites quincailleries et les magasins d'articles de décoration, et le reste par des magasins appartenant aux fabricants. Quant aux revêtements industriels, la majeure partie est vendue directement aux constructeurs de matériel, le reste par des distributeurs.

Rendement

Depuis plusieurs années, l'industrie de la peinture et du revêtement sert un marché à peu près stable. De 1973 à 1986, elle a connu un taux moyen de croissance annuel réel de — 1,7 p. 100, comparativement à 2,3 p. 100 pour l'ensemble du secteur de la fabrication. Dans le sous-secteur des revêtements commerciaux, la faiblesse de la croissance est due à la popularité grandissante des produits préfinis demandant peu d'entretien comme les parements d'aluminium et de vinyle, les papiers peints et les panneaux décoratifs, ainsi qu'à la baisse du nombre de mises en chantier domiciliaires. Quant au sous-secteur des revêtements industriels, au début des années 80, il s'est ressenti du ralentissement des ventes d'automobiles, de la réduction des dimensions des voitures, de l'utilisation croissante, par les secteurs de l'électroménager et de l'électronique, de pièces en plastique ne nécessitant aucune peinture, ainsi que de la diminution des ventes de matériel agricole.

Cette industrie a vu son rendement s'améliorer au lendemain de la dernière récession, de 1983 à 1987, en grande partie grâce à la reprise de la construction domiciliaire. En 1987, cependant, son produit intérieur brut restait inférieur à ce qu'il était avant la récession.

De 1973 à 1984, les effectifs sont tombés de 8 495 à 6 291 personnes. Durant cette période, seul le nombre des travailleurs affectés à la production a diminué de 3,8 p. 100, mais le reste a baissé de 41,3 p. 100 par suite des mesures prises pour accroître la productivité, soit la rationalisation des activités, l'implantation de la bureautique ainsi que le recours aux grands magasins pour une plus grande proportion des ventes; cette dernière décision a entraîné une diminution du nombre des représentants de commerce. Toutefois, grâce à l'amélioration du rendement ayant suivi la récession, le nombre d'emplois est remonté à 6 800.

Dans l'ensemble, le prix des matières premières a continué de monter à un moment où les fabricants ne pouvaient faire absorber cette augmentation aux clients à cause de l'intensité de la concurrence, surtout dans le sous-secteur des revêtements commerciaux.

PROFIL DE L'INDUSTRIE

PEINTURE ET REVÊTEMENT

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert R de Cotret

Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie de la peinture et du revêtement regroupe les fabricants de peintures, de vernis, de laques, de gommes-laques et de teintures à l'huile. Elle se subdivise en 2 sous-secteurs, soit les revêtements commerciaux et les revêtements industriels, qui assurent respectivement 48 et 52 p. 100 de la valeur des expéditions. Le sous-secteur des revêtements commerciaux est largement tributaire de l'industrie de la construction, tandis que celui des revêtements industriels dépend surtout des secteurs de l'automobile, des appareils électroménagers et de l'équipement industriel.

Les *revêtements commerciaux* comprennent les revêtements intérieurs et extérieurs pour les maisons; ils sont vendus par des grossistes et des détaillants aux consommateurs, aux peintres en bâtiment et aux entrepreneurs en construction.

Les *revêtements industriels* englobent les peintures utilisées par les constructeurs automobiles et les fabricants d'appareils ménagers, de machines, de meubles et d'emballage, ainsi que divers revêtements servant à l'entretien industriel, à la signalisation routière et à la remise à neuf des automobiles et des machines.

Les fabricants de peintures et de revêtements s'occupent essentiellement de combiner de nombreuses matières premières de façon à fournir un produit pouvant être utilisé dans diverses circonstances ou servir à plusieurs usages. Parmi ces matières premières, citons les liants, qui permettent aux films de peinture d'adhérer; les pigments, qui donnent la coloration; les solvants, qui règlent le degré de viscosité; les plastifiants, qui contrôlent la flexibilité; les siccatifs; les biocides; les émulsifiants; les antimousses, les agents antigels, etc.

En 1986, cette industrie se composait d'environ 150 établissements qui ont employé quelque 6 800 personnes et expédié pour 1 319 millions de dollars de marchandises. Parmi ces établissements, près de 80 p. 100 comptent moins de 50 employés chacun et assurent environ 20 p. 100 des expéditions, tandis que 19 occupent chacun 100 personnes ou plus et effectuent quelque 60 p. 100 des expéditions.

Cette industrie est axée sur le marché intérieur. En 1986, elle détenait 88 p. 100 du marché intérieur apparent, d'une valeur de 1 484 millions de dollars, et n'exportait que pour 19 millions de dollars de marchandises, soit 1,5 p. 100 de ses expéditions. La même année, les importations se chiffraient à 184 millions, soit 12 p. 100 du marché intérieur.

L'industrie de la peinture et du revêtement appartient en grande partie à des intérêts étrangers. Parmi les 12 premières entreprises qui assureraient plus de 50 p. 100 des expéditions de cette industrie, 6 sont des filiales de sociétés américaines, 3 sont de propriété britannique, 2 de propriété canadienne et 1 de propriété allemande. Les entreprises sous contrôle canadien effectuent ensemble environ 40 p. 100 des expéditions.

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 495-4782

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

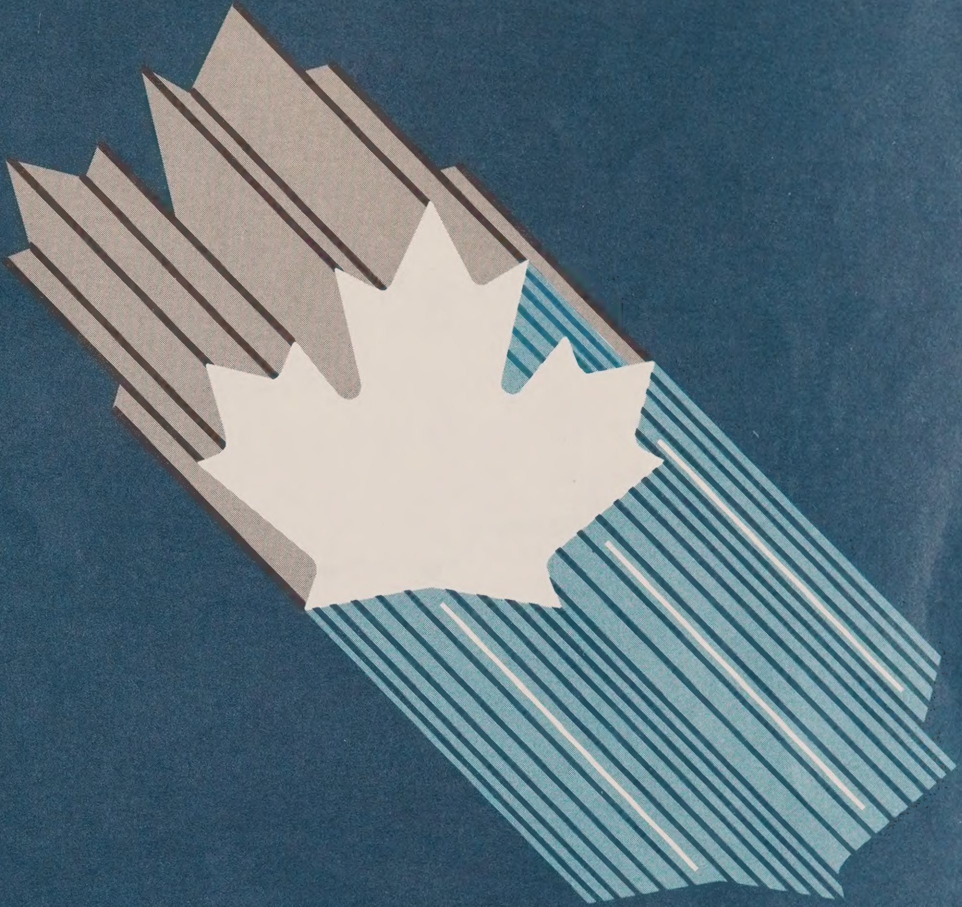
Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3086

PROFIL DE L'INDUSTRIE



Industrie, Sciences et Technologie Canada | Industry, Science and Technology Canada

Peinture et revêtement

Canada